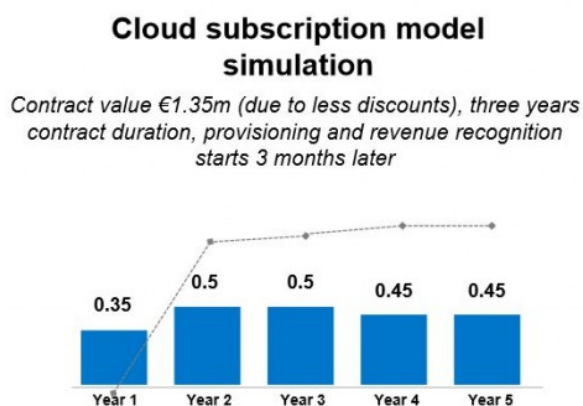
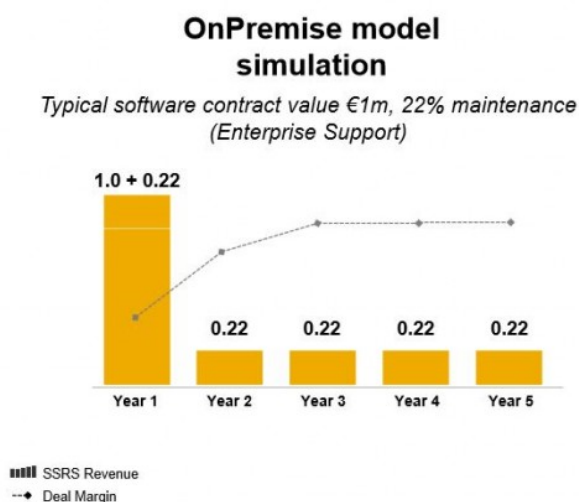
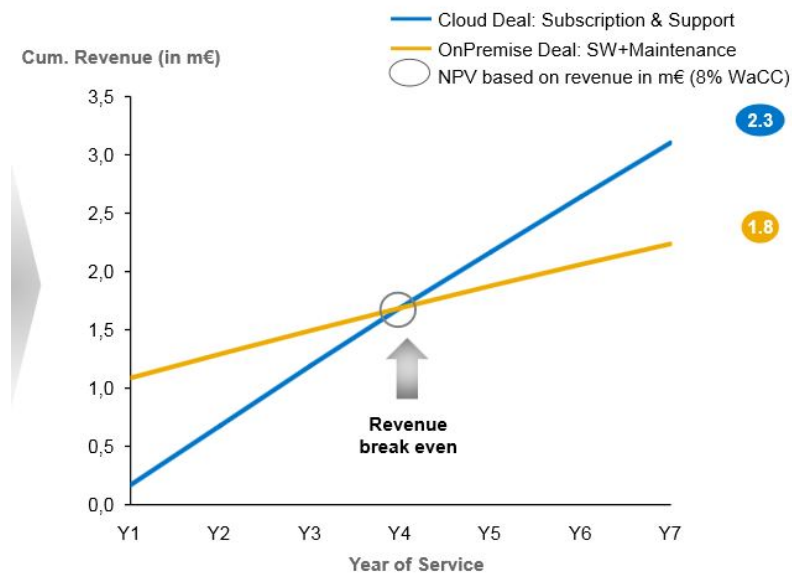


# Pour SAP, le Cloud est rentable dès la quatrième année de contrat

A l'occasion d'un symposium devant les investisseurs, qui se tenait le 4 février à New York, SAP a montré que le **logiciel en Saas** pouvait aussi s'avérer très **bénéfique pour ses finances**. A condition d'être en mesure de garder les clients suffisamment longtemps. Dans un graphique synthétique (voir ci-dessous), **Luka Mucic**, le directeur financier du premier éditeur européen, montre que sur un contrat 'typique' (un million d'euros de licences sur un mode on-premise), le mode Saas devient plus rentable pour SAP dès la quatrième année. Autrement dit, sur un contrat type de 3 ans, il suffit à l'éditeur d'obtenir un renouvellement de contrat pour rendre ce compte plus rentable qu'une installation sur site. L'éditeur signale également que le mode Saas se traduit par des **remises moins élevées** accordées aux clients. « *Ce modèle est extrêmement intéressant à long terme, à condition que nous ayons un très bon taux de renouvellement* », a expliqué Luka Mucic.



Toutefois, lors des **deux premières années**, un éditeur rentre environ **1,7 fois moins d'argent avec le mode Saas** qu'avec un déploiement traditionnel. **Au bout de 7 ans**, l'équation s'inverse : une entreprise ayant opté pour le mode Saas aura **versé à SAP 1,3 fois plus** que celle qui aura fait le choix du on-premise (voir ci-dessous). Pour bâtir une équation économique complète, il faudrait toutefois tenir compte des coûts d'intégration, de déploiement et de maintenance, à priori plus élevés avec un déploiement sur site.



Rappelons que SAP [vise entre 3 et 3,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires dans le Cloud en 2017](#), contre 1 milliard en 2013. Ce qui représente une croissance de 35 % par an. A l'horizon 2017, l'éditeur explique aux investisseurs que, grâce au Cloud, ses **revenus récurrents atteindront environ 65 % de son chiffre d'affaires** total, contre 57 % aujourd'hui. A ce jour, SAP compte 35 millions d'utilisateurs de ses offres Cloud, un catalogue constitué avant tout par des rachats (SuccessFactors, Ariba).

## ERP sur Hana : 53 entreprises en production

Lors du même événement, **Bernd Leuker**, en charge de l'innovation applicative chez SAP, est revenu sur le **déploiement de Hana**, la base de données In-Memory qui sert désormais de socle à tous les développements du groupe. Selon SAP, la technologie compte aujourd'hui **3 000 clients**. 1 200 start-up utilisent également la plate-forme comme socle technologique pour leurs développements et plus de 8 000 consultants et 25 000 développeurs sont désormais formés sur Hana. Concernant le portage de l'ERP sur la base In-Memory, proposé depuis un an par SAP, 53 entreprises dans le monde sont aujourd'hui en production. 250 autres projets sont en phase de déploiement. Des chiffres appelés à grossir puisque l'éditeur affirme que 800 entreprises au total ont signé un contrat portant sur l'ERP ou le CRM sur Hana.

**En complément :**

[Toute l'actualité de SAP sur Silicon.fr](http://silicon.fr)